

Mittwoch, 28. Mai 2008

Basel ist klarer Export-Schweizer-Meister

Freihandel mit der EU und der WTO-Vertrag sind die wichtigsten Grundlagen für den Aussenhandel

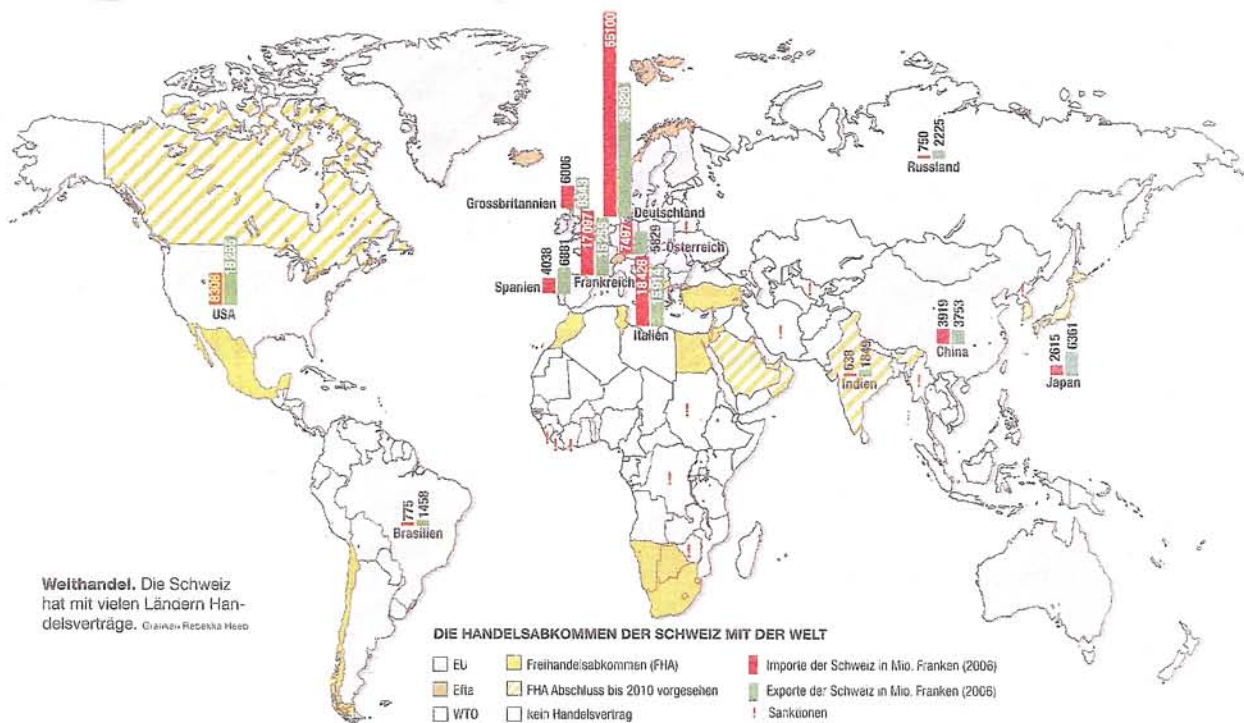
CHRISTIAN MIHATSCH

Handelspolitik geniesst wieder öffentliche Aufmerksamkeit. Der Agrarfreihandel mit der EU und die Erweiterung des Abkommens der Welthandelsorganisation (WTO) sorgen für rote Köpfe. Besonders wichtig wäre ein erfolgreicher Abschluss für Basel, den Export-Schweizer-Meister.

Ein kleines Land wie die Schweiz kann unmöglich alles selber herstellen. Es fehlt hierzulande nicht nur an den wichtigsten Rohstoffen von Öl bis Eisenerz. Der Markt ist schlicht zu klein. Die Schweiz kann etwa bei Autos, Computern, Arzneimitteln, Maschinen nicht auf Weltklasseniveau produzieren. Die Konsequenz ist Spezialisierung auf einige ausgewählte Produktgrup-

pen und Tausch mit anderen Ländern, die sich auf andere Produkte spezialisiert haben. Kleine Volkswirtschaften sind notgedrungen offen.

REKORDÜBERSCHUSS. Das ist kein Nachteil, im Gegenteil. Letztes Jahr hat die Schweiz er-



neut einen Rekordüberschuss im Aussenhandel erwirtschaftet. Die Ausfuhren übertrafen die Einfuhren um 13,9 Milliarden Franken. Daran hat Basel einen nennenswerten Anteil: Die wichtigste Exportbranche der Schweiz ist die Chemie- und Pharmaindustrie, die ein Drittel dergesamten Ausfuhren bestreitet. Mit einigem Abstand folgt die Maschinen- und Elektronikindustrie mit einem Fünftel der Exporte.

Die Exportstärke der Basler Industrie zeigt sich besonders eindrücklich im Vergleich der Exporte pro Kopf der Bevölkerung in den Kantonen: Auf jeden Stadtbasler, vom Baby bis zum Greis, entfielen 2006 Exportwaren im Wert von 226 733 Franken (siehe Balkengrafik). Dies ist knapp zehnmal mehr als der

Schweizer Durchschnitt, der bei 24 831 Franken liegt.

FREIHANDEL. Der grösste Handelspartner der Schweiz ist die Europäische Union (inklusive Efta), insbesondere Deutschland. Gut 80 Prozent der Importe und fast 70 Prozent der Exporte werden mit EU-Ländern abgewickelt. Grundlage des Handels mit den europäischen Nachbarn ist der Freihandelsvertrag zwischen der Schweiz und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) aus dem Jahr 1972 sowie die Bilateralen I und II. Derzeit laufen Verhandlungen mit der EU über eine Erweiterung des Freihandels auf landwirtschaftliche Produkte und eine Regelung zum Stromtransit und -handel.

Mit ausgewählten Ländern hat die Schweiz zudem Freihandelsabkommen (FHA). Das einzige rein bilaterale Abkommen besteht mit den Färöer (48 345 Einwohner). Alle anderen FHA wurden zwischen der Efta und dem jeweiligen Land abgeschlossen. Die 1960 gegründete Efta, der neben der Schweiz heute nur noch Norwegen, Island und Lichtenstein angehören, verfügt mittlerweile über ein Netz von 17 FHA. Der Anteil des Schweizer Aussenhandels, der durch diese Verträge abgedeckt wird, ist aber relativ klein (siehe Tabelle), allerdings mit wachsender Tendenz: Bis 2010 werden voraussichtlich weitere FHA mit Kanada, den Golfstaaten, Indien und Japan (bilateral) in Kraft treten (siehe Karte).

SCHWEIZER AUSSENHANDEL NACH VERTRAGSTYP (2007)

Vertragstyp	Exporte in Mio. Fr.	Anteil an Exporten	Importe in Mio. Fr.	Anteil an Importen
EU und Efta*	135 017	68%	153 197	83%
Freihandelsabkommen	10 619	5%	2 933	2%
WTO-Abkommen	44 858	23%	23 135	13%
Kein Abkommen**	7 039	4%	4 313	2%
Total	197 533	100%	183 577	100%

* inklusive Türkei ** unter anderem Russland, das noch nicht WTO-Mitglied ist
Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung

Der Handel mit den meisten anderen Ländern von Australien bis zu den USA beruht auf den Regeln der WTO. Knapp ein Viertel der Exporte und gut zehn Prozent der Importe fallen in diese Kategorie. Die WTO stellt sicher, dass Schweizer Unternehmen nicht diskriminiert werden. Ausserdem bauen die meisten FHA auf den WTO-Regeln auf. Nach dem Freihandelsabkommen mit

der EU, ist der WTO-Vertrag also die wichtigste Grundlage des Schweizer Aussenhandels. Am Hauptsitz der WTO in Genf wird zurzeit über eine Ausdehnung des WTO-Regelwerks auf Agrarprodukte und weitere Erleichterungen für Industriegüter verhandelt.

WETTBEWERBSFÄHIG. Für die Schweiz ist eine weitere Liberalisierung des Welthandels eine Chance. Denn die

Schweiz hat sich erfolgreich auf einzelne Produktgruppen spezialisiert, unter anderem Arzneimittel. Der Anteil des Aussenhandels am Bruttoinlandprodukt (BIP), die sogenannte Aussenhandelsquote, beträgt so 45 Prozent. Das Land fährt dabei nicht schlecht: Die Schweiz ist nach den USA die zweitwettbewerbsfähigste Volkswirtschaft der Welt.

Zölle kosten mehr, als sie einbringen

Die Konsumenten zahlen höhere Preise und die Firmen haben mehr Verwaltungsaufwand

CHRISTIAN MIHATSCH

80 Prozent der Importe kommen zollfrei ins Land. Trotzdem fallen Zollformalitäten an. Das kostet.

Für Ökonomen ist die Sache klar: Zölle sind schädlich, weil der Verlust, der den Konsumenten durch die höheren Preise entsteht, nicht durch die Zolleinnahmen kompensiert wird. Doch man braucht nicht mal die Konsumenten zu bemühen, um zu zeigen, dass Zölle volkswirtschaftlich mehr schaden als

nutzen, wie die Schweizer Ökonomen Peter Moser und Rudolf Minsch (heute Chefökonom der Economiesuisse) in einer Studie gezeigt haben.

Wie ist das möglich? Einerseits erzielt die Schweiz Einnahmen. Der Staat nimmt jedes Jahr rund eine Milliarde Franken ein. Dies entspricht knapp zwei Prozent der Einnahmen des Bundes. Die Einfuhrzölle machen 0,67 Prozent des Werts der importierten Waren aus. Andererseits verursachen Zölle aber auch Kosten: Die Ausgaben der Schweizer Zollverwaltung beliefen sich 2004 auf 792 Millionen Franken. Davon sind 200 bis 400 Millionen Franken der Zollabwicklung zuzurechnen.

VERWALTUNGS-AUFWAND. Doch die Kosten, die den Unternehmen entstehen, sind um ein Vielfaches höher: Zoll- und Mehrwertsteuerabwicklung verursachen Kosten von 50 Franken pro Sendung bei Export- und 70 Franken bei

Importlieferungen. Diese Kosten fallen auch an, wenn überhaupt kein Zoll zu entrichten ist. Für 80 Prozent der Importe gilt der Zollsatz Null. Trotzdem müssen aber alle relevanten Formulare ausgefüllt und alle Unterschriften eingeholt werden.

All das braucht Zeit. Und gearbeitet wird nur zu Bürostunden. Nachts und am Wochenende sind die Zollämter geschlossen. Wer Pech hat, wartet an der Grenze zwei Tage, um anschliessend gar keinen Zoll bezahlen zu müssen. Auch werden dadurch gewisse Dienstleistungen verunmöglicht: Etwa ein 24-Stunden-Ersatzteillieferdienst über die Grenze hinweg. Unternehmen, die diesen Service anbieten wollen, brauchen ein Ersatzteillager in der Schweiz und eins in Europa, und sei es nur in Weil am Rhein.

Minsch und Moser schätzen, dass Schweizer Firmen so ein Schaden von 3,2 Milliarden Franken entsteht, etwa je zur Hälfte beim Im- und beim Export. Den Zolleinnahmen von einer Milliarde stehen also Kosten von 1,6 Milliarden Franken gegenüber. Ein schlechtes Geschäft.

kommentar

Die Schweiz ist kein Agrarland

CHRISTIAN MIHATSCH



Folgt man handelspolitischen Debatten, gewinnt man leicht den Eindruck, die Schweiz sei ein Agrarland. Die mächtigste Lobby der Schweiz, die

Bauern, verteidigt vehement ihre Privilegien. Dabei ist die Landwirtschaft, mit einem Anteil am Bruttoinlandprodukt (BIP) von einem Prozent, volks-

wirtschaftlich irrelevant. Statt auf der Landwirtschaft sollte das Hauptaugenmerk der Öffentlichkeit darauf liegen, inwiefern Handelserleichterungen für die Pharma- und Maschinenindustrie erreicht werden können. Das bringt Geld. Denn natürlich gibt es bei den WTO-Verhandlungen einen Trade-off: Handelserleichterungen bei den Industriegütern gegen solche bei Agrarprodukten. Basel als Export-Schweizer-Meister muss also aufpassen, dass bei den aktuellen Verhandlungen nicht die Interessen der hiesigen Industrie geopfert werden, weil die Gemüsebauern meinen, sie seien nicht konkurrenzfähig.

Es steht nämlich nirgends geschrieben, dass Agrarfreihandel den Schweizer Bauern schadet. Ihre österreichischen Kollegen haben die EU-Integration überlebt. Und auch in Bayern gibt es noch Landwirtschaft. Wir reden beim Agrarfreihandel mit der EU also nicht über die Verwüstung der Schweiz. Und schliesslich ist es auch nichts als fair, ärmere Länder nicht ausgerechnet dort zu diskriminieren, wo sie zum Teil einen Vorteil haben. Auch Fair-Trade beginnt mit dem Abbau von Handelshemmnissen.

Die Schweiz muss nur endlich begreifen, dass sie kein Agrarland mehr ist.

christian.mihatsch@baz.ch